

附件二：投资者关系活动记录表格式

证券代码： 002404

证券简称：嘉欣丝绸

浙江嘉欣丝绸股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场调研 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 券商交流会 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	财通基金 王逸欣 中航信托 戴佳敏 上海证券 刘宁 拓牌基金 李小鹏 华泰证券 秦正军 朴拙资本 苗天一 通乾投资 朱灵 荣信泰 徐辉 上海沁闻投资 周志康 申万宏源证券 求佳峰
时间	2026年3月4日
地点	上海浦东
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李超凡 证券事务助理 朱诗佳
投资者关系活动主要内容介绍	调研、交流公司发展情况（以调研机构提问，公司回答的方式展开） 一、 公司介绍 公司向调研机构介绍公司的历史沿革、外贸业务、内销品牌“金

三塔”、茧丝绸行业供应链平台“金蚕网”、供应链布局、资产状况、股东回报等情况。

二、 交流问答

问题一：公司外贸业务的竞争优势和发展势头如何？

答：公司深耕丝绸行业四十余年，以外贸业务为龙头，拥有完整的丝绸产业链，建立了“本地”、“内地”和“海外”三大供应链集群，工贸一体优势和优质客户群体为公司主要的竞争优势。目前，公司拥有超过 300 人的外贸营销团队，出口产品以国际中高端品牌女装为主，多年来积累了一大批优质的国际品牌客户；公司同时具备较强的营销能力和生产能力，和单一的外贸公司或生产型企业相比，工贸一体的优势非常明显；在研发设计上，公司参与到客户的产品开发，与客户保持深度合作，近年来开发的环保面料、抗菌面料、可再生面料等受到了客户的欢迎，随着 3D 设计、AI 设计等应用和设计能力提升，客户粘性和议价能力持续增强，公司外贸模式已由 OEM 模式向 ODM 模式转型。目前，公司外贸业务订单充足，发展势头良好。

问题二：公司外贸业务的客户构成是怎样的？

答：公司外贸业务的客户主要是欧美发达国家的品牌时尚女装客户，与公司合作年份较长，客户主要集中在欧洲和北美，其他还有日本、澳大利亚等一些发达国家和地区的客户。

问题三：目前公司服装的产能有多少？其中海外产能的布局是怎样的？

答：公司目前服装产能约 1700 万件，已形成嘉兴本部、内地、东南亚海外三大供应链集群。海外产能方面，公司从 2019 年开始在缅甸和柬埔寨布局生产基地，当前海外产能占比约 30%。

问题四：内销品牌“金三塔”的运营情况如何？

	<p>答：内销品牌“金三塔”是拥有百年历史的“中华老字号”，产品包括真丝内衣内裤、真丝家居服、真丝礼品、真丝文创产品等，致力于成为大众都消费得起的国民丝绸品牌。近年来年轻消费群体持续提升，发展势头较好。品牌目标消费人群聚焦在 25-45 岁的女性，以一二线城市中产、白领及精致妈妈为主。渠道以线上为主，天猫、京东、唯品会三大主力平台占比较高，多个品类的产品在平台细分品类排名中名列前茅，当前正加快从传统电商向内容电商转型，力争将内容电商占比提升至 30%，实现渠道结构优化与增量突破。近年来，自有品牌业务的销售与盈利均保持了稳步增长态势。</p> <p>问题五：对于金三塔品牌 2026 年的发展展望是怎样的？</p> <p>答：展望 2026 年，公司对“金三塔”品牌发展有较强信心，将持续加大品牌推广力度，强化中华老字号与国民真丝品牌的市场认知，致力于将“金三塔”品牌打造成为消费者心目中的首选真丝品牌，持续提升销售规模。2026 年年初以来，“金三塔”品牌销售同比实现稳步增长，保持了不错的发展态势。</p> <p>问题六：公司是否会持续高比例分红政策？</p> <p>答：公司非常重视股东回报，多年来一直保持较高的股息率，上市以来累计分红 14.52 亿元，大幅超过了募集资金总额，未来也会延续高现金分红的政策，让投资者分享到公司发展的成果。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026 年 3 月 4 日